

Документ подписан простой электронной подписью  
Информация о владельце:  
ФИО: Пономарева Светлана Викторовна  
Должность: Профессор кафедры УР и Ю  
Дата подписания: 27.08.2023 19:48:41  
Уникальный программный ключ:  
bb52f959411e64617366c53977b93e83130b1a2d



МИНИСТЕРСТВО НАУКИ И ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ РОССИЙСКОЙ ФЕДЕРАЦИИ

**ФЕДЕРАЛЬНОЕ ГОСУДАРСТВЕННОЕ БЮДЖЕТНОЕ  
ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЕ УЧРЕЖДЕНИЕ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ  
«ДОНСКОЙ ГОСУДАРСТВЕННЫЙ ТЕХНИЧЕСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ»  
(ДГТУ)**

УТВЕРЖДАЮ  
Директор КЭУП

В.И. Мигаль

## **Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)**

### **рабочая программа дисциплины (модуля)**

Закреплена за	<b>Колледж экономики, управления и права</b>	
Учебный план	38.02.02-14-1-2650 2023-2024.plx Страховое дело (по отраслям) Профиль получаемого профессионального образования при реализации программы среднего общего образования: социально-экономический	
Квалификация	<b>специалист страхового дела</b>	
Форма обучения	<b>очная</b>	
Общая трудоемкость	<b>0 ЗЕТ</b>	
Часов по учебному плану	67	Формы контроля в семестрах: зачеты с оценкой 4
в том числе:		
аудиторные занятия	44	
самостоятельная работа	19	

**Распределение часов дисциплины по семестрам**

Семестр	4		Итого	
Неделя	24			
Вид занятий	уп	рп	уп	рп
Лекции	22	22	22	22
Практические	22	22	22	22
Консультации	4	4	4	4
Итого ауд.	44	44	44	44
Сам. работа	19	19	19	19
Итого	67	67	67	67

Программу составил(и):

*Преп., Шепелева Т.Е.* \_\_\_\_\_

Рецензент(ы):

*преподаватель, Скорнякова А.В.* \_\_\_\_\_

Рабочая программа дисциплины (модуля)

**Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)**

разработана в соответствии с ФГОС СПО:

Федеральный государственный образовательный стандарт среднего профессионального образования по специальности 38.02.02 СТРАХОВОЕ ДЕЛО (ПО ОТРАСЛЯМ) (приказ Минобрнауки России от 28.07.2014 г. № 833)

составлена на основании учебного плана:

Страховое дело (по отраслям)

Профиль получаемого профессионального образования при реализации программы среднего общего образования:  
социально-экономический

утвержденного Учёным советом университета от 21.03.2023 протокол № 9.

Рабочая программа одобрена на заседании ЦК

**Колледж экономики, управления и права**

Протокол от 30.06.2023 г. № 8

Срок действия программы: 2023-2026 уч.г.

\_\_\_\_\_ Мошкова Е.Н.

**1. ОБЛАСТЬ ПРИМЕНЕНИЯ РАБОЧЕЙ ПРОГРАММЫ**

1.1	Программа профессионального модуля – является частью основной профессиональной образовательной программы в соответствии с ФГОС по специальности СПО 38.02.02 Страхование дело (по отраслям) (базовой подготовки) в части освоения основного вида профессиональной деятельности (ВПД): Реализация различных технологий розничных продаж в страховании и соответствующих профессиональных компетенций
-----	---

**2. МЕСТО ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) В СТРУКТУРЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ**

Цикл (раздел) ОП:		МДК.01.01
<b>2.1</b>	<b>Требования к предварительной подготовке обучающегося:</b>	
2.1.1	Информационные технологии в профессиональной деятельности	
2.1.2	Документационное обеспечение управления	
2.1.3	Статистика	
2.1.4	Страхование дело	
<b>2.2</b>	<b>Дисциплины (модули) и практики, для которых освоение данной дисциплины (модуля) необходимо как предшествующее:</b>	
2.2.1	Анализ эффективности продаж (по отраслям)	
2.2.2	Планирование и организация продаж в страховании (по отраслям)	
2.2.3	Производственная практика (по профилю специальности)	

**3. ЦЕЛИ И ЗАДАЧИ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ) - ТРЕБОВАНИЯ К РЕЗУЛЬТАТУ ОСВОЕНИЯ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

ОК 1:	Понимать сущность и социальную значимость своей будущей профессии, проявлять к ней устойчивый интерес.
ОК 2:	Организовывать собственную деятельность, выбирать типовые методы и способы выполнения профессиональных задач, оценивать их эффективность и качество.
ОК 3:	Принимать решения в стандартных и нестандартных ситуациях и нести за них ответственность.
ОК 4:	Осуществлять поиск и использование информации, необходимой для эффективного выполнения профессиональных задач, профессионального и личностного развития.
ОК 5:	Использовать информационно-коммуникационные технологии в профессиональной деятельности.
ОК 6:	Работать в коллективе и команде, эффективно общаться с коллегами, руководством, потребителями.
ОК 7:	Брать на себя ответственность за работу членов команды (подчиненных), результат выполнения заданий.
ОК 8:	Самостоятельно определять задачи профессионального и личностного развития, заниматься самообразованием, осознанно планировать повышение квалификации.
ОК 9:	Ориентироваться в условиях частой смены технологий в профессиональной деятельности.
ПК 1.1:	Реализовывать технологии агентских продаж.
ПК 1.2:	Реализовывать технологии брокерских продаж и продаж финансовыми консультантами.
ПК 1.3:	Реализовывать технологии банковских продаж.
ПК 1.4:	Реализовывать технологии сетевых посреднических продаж.
ПК 1.5:	Реализовывать технологии прямых офисных продаж.
ПК 1.6:	Реализовывать технологии продажи полисов на рабочих местах.
ПК 1.7:	Реализовывать директ-маркетинг как технологию прямых продаж.
ПК 1.8:	Реализовывать технологии телефонных продаж.
ПК 1.9:	Реализовывать технологии интернет-маркетинга в розничных продажах.
ПК 1.10:	Реализовывать технологии персональных продаж в розничном страховании.

В результате освоения дисциплины (модуля) обучающийся должен

<b>3.1</b>	<b>Знать:</b>
3.1.1	- способы планирования развития агентской сети в страховой компании;
3.1.2	- порядок расчета производительности агентов;
3.1.3	- этику взаимоотношений между руководителями и подчиненными;
3.1.4	- понятия первичной и полной адаптации агентов в страховой компании;
3.1.5	- принципы управления агентской сетью и планирования деятельности агента;
3.1.6	- модели выплаты комиссионного вознаграждения;
3.1.7	- способы привлечения брокеров;

3.1.8	- нормативную базу страховой компании по работе с брокерами;
3.1.9	- понятие банковского страхования;
3.1.10	- формы банковских продаж;
3.1.11	- агентские соглашения, кооперация, финансовый супермаркет;
3.1.12	- сетевых посредников;
3.1.13	- автосалоны, почта, банки, организации, туристические фирмы, организации розничной торговли, загсы;
3.1.14	- порядок разработки и реализации технологий продаж полисов через сетевых посредников;
<b>3.2</b>	<b>Уметь:</b>
3.2.1	- рассчитывать производительность и эффективность работы страховых агентов;
3.2.2	- разрабатывать агентский план продаж;
3.2.3	- проводить первичное обучение и осуществлять методическое сопровождение новых агентов;
3.2.4	- разрабатывать системы стимулирования агентов;
3.2.5	- рассчитывать комиссионное вознаграждение;
3.2.6	- осуществлять поиск страховых брокеров и финансовых консультантов и организовывать продажи через них;
3.2.7	- создавать базы по данным с информацией банков о залоговом имуществе и работать с ней;
3.2.8	- проводить переговоры по развитию банковского страхования;
3.2.9	- выбирать сочетающиеся между собой страховые и банковские продукты;
3.2.10	- обучать сотрудников банка информации о страховых продуктах, распространяемых через банковскую систему;
3.2.11	- разрабатывать и реализовывать программы по работе с сетевыми посредниками;

#### 4 . ТЕМАТИЧЕСКОЕ ПЛАНИРОВАНИЕ

Код занятия	Наименование разделов и тем /вид занятия/	Семестр / Курс	Часов	Компетенции	Литература	Актив и Инте ракт.	Примечание
	<b>Раздел 1. Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)</b>						
1.1	Введение в розничные продажи страховых продуктов /Лек/	4	2	ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 6 ОК 9 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.3 Л2.4		
1.2	Тема 1.1. Цели, задачи, содержание посреднических продаж страховых продуктов /Лек/	4	4	ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 6 ОК 9 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.3 Л2.4		
1.3	Тема 1.2. Понятие, сущность и роль страховых посредников /Лек/	4	4	ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 6 ОК 9 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.2 Л2.3 Л2.4		
1.4	Составление глоссария по теме. /Пр/	4	2	ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 6 ОК 9 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.3 Л2.4		
1.5	Работа с док-ми и документооборот в страх.компан /Пр/	4	2	ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 6 ОК 9 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.3 Л2.4		
1.6	Тема 1.3. Понятие, организация и структура агентской сети страховой организации /Лек/	4	4	ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 6 ОК 9 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.3 Л2.4		

1.7	Расчет системы показателей оценки уровня развития агентской сети. /Пр/	4	2	ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 6 ОК 9 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.3 Л2.4		
1.8	Формирование агентского плана продаж. /Пр/	4	2	ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 6 ОК 9 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.3 Л2.4		
1.9	Разработка системы стимулирования деятельности страховых агентов. /Пр/	4	2	ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 6 ОК 9 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.3 Л2.4		
1.10	Расчет комиссионного вознаграждения и стимулирующих надбавок. /Пр/	4	2	ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 6 ОК 9 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.3 Л2.4		
1.11	Расчет системы показателей деятельности страхового брокера. /Пр/	4	2	ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 6 ОК 9 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.3 Л2.4		
1.12	Анализ нормативно-правовой базы регулирования деятельности страховых брокеров. /Пр/	4	2	ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 6 ОК 9 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.3 Л2.4		
1.13	Формирование пакета документов для лицензирования деятельности страхового брокера /Пр/	4	2	ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 6 ОК 9 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.3 Л2.4		
1.14	Проведение сравнительного анализа деятельности страховых агентов и страховых брокеров. /Пр/	4	2	ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 6 ОК 9 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.3 Л2.4		

1.15	<p>Самостоятельная работа при изучении раздела ПМ 1</p> <p>Систематическая проработка конспектов занятий, учебной и специальной литературы по страховой тематике (по вопросам параграфам, главам учебных пособий, составленных преподавателем).</p> <p>Рассмотрение особенностей страховой услуги и факторов, влияющих на цену страховой услуги.</p> <p>Подготовка к практическим работам с использованием методических рекомендаций преподавателя, оформление практических работ, отчетов и подготовка к их защите.</p> <p>Проработка нормативно-правовой базы и инструктивного материала по осуществлению посреднических продаж страховых продуктов.</p> <p>Самостоятельное изучение истории становления профессии страхового агента.</p> <p>Самостоятельное изучение процесса развития деятельности страхового брокера.</p> <p>Примерная тематика внеаудиторной самостоятельной работы:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Разработка схем-конспектов для систематизации закрепления учебного материала.</li> <li>2. Подготовка сообщений на следующие темы: <ul style="list-style-type: none"> <li>• Особенности страхового продукта как специфического товара;</li> <li>• Факторы, влияющие на цену страховой услуги;</li> <li>• Структура страховой премии;</li> <li>• Истории становления профессии страхового агента;</li> <li>• Процесса развития деятельности страхового брокера;</li> <li>• Обзор нормативно-правовой базы деятельности страховых посредников;</li> <li>• Предписание органов страхового надзора;</li> <li>• Ограничение, приостановление и отзыв лицензии.</li> </ul> </li> <li>3. Решение типовых задач по изученному теоретическому материалу.</li> <li>4. Составление и заполнение криптограмм.</li> </ol> <p>/Ср/</p>	4	19	ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 6 ОК 9 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.3 Л2.4		
1.16	Консультации /Конс/	4	4	ОК 1 ОК 2 ОК 4 ОК 6 ОК 9 ПК 1.2 ПК 1.3 ПК 1.4	Л1.1 Л1.2 Л1.3Л2.1 Л2.3 Л2.4		
1.17	Тема 1.4. Сущность, функции и роль страхового брокера как посредника страховой организации. /Лек/	4	8				

1.18	Организация работы с брокерами. Продажи через финансовых консультантов Порядок поиска страховых брокеров и финансовых консультантов и организация продажи через них /Пр/	4	2				
------	---	---	---	--	--	--	--

## 5. ФОНД ОЦЕНОЧНЫХ СРЕДСТВ

### 5.1. Контрольные вопросы и задания

Комплект оценочных средств

Посреднические продажи страховых продуктов (по отраслям)

Задания для проведения текущего контроля

Задание №1

Письменный опрос:

Вариант 1

1. Каковы модели построения агентской сети?
2. Кто такие посредники в страховании?
3. В чем состоит диагностика состояния агентской сети?
4. Перечислите методы рекрутинга агентов.
5. В чем состоит мотивация страхового агента?
6. Объясните порядок расчета комиссионного вознаграждения по ОСАГО.
7. Кто такой страховой брокер?
8. Объясните, что такое аутсорсинг в страховании.

Вариант 2

1. Дайте определение страховых посредников в РФ и зарубежных странах.
2. Перечислите типы агентских сетей.
3. Каковы основные факторы качества агентской сети?
4. В чем состоит план мероприятий по развитию агентской сети?
5. Что такое объем агентских продаж?
6. Объясните, от чего зависит страховой портфель в страховой компании.
7. В чем состоит управление агентской сетью в процессе текущей деятельности?
8. Объясните порядок расчета комиссионного вознаграждения по страхованию имущества.

Вариант 3

1. Перечислите сильные и слабые стороны различных моделей агентских продаж.
2. Каковы технологии продаж страховых продуктов?
3. Какой тип агентской сети распространен в России?
4. Что такое рекрутинг?
5. Перечислите документы, регламентирующие деятельность страхового агента.
6. Какова мотивация и стимулирование агентов, работающих в страховой компании?
7. Объясните порядок расчета комиссионного вознаграждения по страхованию жизни.
8. Что такое производительность опытных страховых агентов?

Условия выполнения задания

1. Место (время) выполнения задания: аудитория 8
2. Максимальное время выполнения задания: 40 мин./час.
3. Вы можете воспользоваться раздаточным материалом.

Критерии оценки:

Оценка Критерии Примечания

«Отлично»

оценка «отлично» («5») выставляется за такие знания, когда коэффициент усвоения (К) составляет  $0,9 \leq K < 1,0$ ;

«Хорошо»

оценка «хорошо» («4») выставляется в случае, когда коэффициент усвоения составляет  $0,7 \leq K < 0,9$ ;



«Удовлетворительно»

оценка «удовлетворительно» («3») выставляется в случае, когда коэффициент знаний, умений и навыков составляет  $0,5 \leq K < 0,7$ ;

«Неудовлетворительно»

оценка «неудовлетворительно» («2») выставляется в том случае, когда коэффициент знаний, умений и навыков составляет  $K < 0,5$ ;

#### 2.1.2 Задания для проведения рубежного контроля

Комплект заданий для рубежного контроля

Тест

1) Технологии посреднических продаж включают в себя:

- А) технологии агентских продаж
- Б) технологии брокерских продаж
- В) технологии офисных продаж
- Г) интернет- маркетинг

2) Состав сетевых посредников в розничном страховании:

- А) автосалоны
- Б) турфирмы
- В) предприятия
- Г) целевые программы

3) Типы агентских сетей:

- А) простое агентство
- Б) офис
- В) точка продаж
- Г) филиал

4) Документ, подтверждающий полномочия страхового агента:

- А) лицензия
- Б) свидетельство о регистрации
- В) доверенность
- Г) выписка из реестра страховщиков

5) Страховая деятельность является:

- А) предпринимательской
- Б) благотворительной
- В) общественной
- Г) административной

6) Показатели качества агентской сети:

- А) производительность работающих агентов

Б) отсев агентов

В) уставной капитал страховой компании

Г) убыточность

7) Объем агентских продаж – это:

А) сумма страховых премий, собранных агентами

Б) оплата страховых договоров

В) сумма взносов за страховые договора

Г) общий объем страховых продаж компании

8) Маркетинговые факторы, характеризующие образ компании:

А) продукт

Б) канал продаж

В) численность агентской сети

Г) количество опытных агентов

9) В матрицу страхового продукта входит:

А) правила страхования

Б) бланк страхового полиса

В) рекламный буклет вида страхования

Г) статистический отчет о страховых случаях

10) Плата за страхование-это:

А) страховой тариф

Б) страховая сумма

В) страховая премия

Г) выкупная сумма

11) Цена за единицу страховых услуг – это:

А) страховой тариф

Б) страховая премия

В) страховая выплата

Г) страховая сумма

12) Принципы менеджмента для управления агентской сетью:

А) обучение агентов

Б) планирование работы агентской сети

В) мотивация агентов

Г) составление отчетов

13) Страховое поле – это:

- А) максимальное количество застрахованных объектов в конкретном регионе или определенной сфере деятельности
- Б) перечень адресов страхователей
- В) перечень адресов страховых агентов
- Г) территория региона, где находится страховая компания
- 14) Страховой портфель – это:
- А) объем продаж страховых продуктов
- Б) объем выплат
- В) количество лицензированных видов страхования
- Г) фактическое количество застрахованных объектов или действующих договоров
- 15) Основная функция управления агентской сетью:
- А) организация
- Б) координация
- В) мотивация
- Г) планирование
- 16) Мотивация страхового агента – это:
- А) гибкий график работы
- Б) бесплатное обучение
- В) социальный пакет
- Г) комиссионное вознаграждение и бонусы
- 17) В функциональные обязанности страхового агента входит:
- А) поиск клиента
- Б) подготовка к визиту
- В) выявление потребностей клиента
- Г) обеспечение регулярных контактов со страхователем
- 18) Комиссионное вознаграждение страхового агента – это:
- А) заработная плата страхового агента
- Б) бонус
- В) процент от страховой премии по заключенным договорам
- Г) премия от директора
- 19) Страховой брокер – это:
- А) юридическое лицо
- Б) физическое лицо
- В) юридическое или физическое лицо, осуществляющее посредническую деятельность по страхованию
- Г) индивидуальный предприниматель

20) Какие из следующих организаций могут быть брокерами?

А) автобаза

Б) цирк

В) турагентство

Г) супермаркет

Задания для проведения итоговой контрольной работы

1) Каков правовой статус страхового агента?

2) Что такое страховая премия, страховой взнос, объем страховых продаж, страховой портфель?

3) Каковы модели построения агентской сети?

4) Что такое посреднические продажи страховых продуктов?

5) Как оценить качество агентской сети (основные факторы).

6) Кто такие малопродуктивные агенты, опытные агенты, vip-агенты?

7) В чем заключается технология продаж по продукту?

8) В чем заключается технология продаж по отношению к договору страхования?

9) В чем заключается технология продаж по уровню автоматизации?

10) В чем заключается технология продаж по каналам продаж?

11) Каковы технологии посреднических продаж?

12) Кто такие страховые посредники?

13) Что такое простое агентство?

14) Где применяется пирамидальная структура построения агентской сети?

15) Как работает многоуровневая сеть продаж?

16) Какова производительность новых и опытных агентов?

17) Что такое эффективность агентской сети?

18) От чего зависит комиссионное вознаграждение страхового агента?

19) Что такое объем агентских продаж?

20) Что такое сбалансированный страховой портфель компании?

Практическое задание

1. Сделать сравнительный анализ особенностей каждой модели агентских продаж, исходя из общей логики создания и развития агентской сети.

2. Заполнить Форму «Личный жизненный план» с желаемым заработком от страховой деятельности в 2015 году.

3. Заполнить Форму «Личный бизнес-план» агента, согласно желаемого заработка при следующих % комиссионного вознаграждения:

Автотранспорт 25%

Квартиры Дачи 20%

НС 30%

ДМС 20%

Индустрия 30%

4. Разработать 10-факторную модель оценки ресурса СК для развития агентских продаж.  
 5. Составить таблицу: черты личности, нежелательные для страхового агента, черты личности, необходимые страховому агенту.  
 6. Сделать презентацию профессии «Страховой агент». Плюсы и минусы профессии.

### 5.2. Темы письменных работ

### 5.3. Перечень видов оценочных средств

## 6. УЧЕБНО-МЕТОДИЧЕСКОЕ И ИНФОРМАЦИОННОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

### 6.1. Рекомендуемая литература

#### 6.1.1. Основная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л1.1	Захарова, Н.А., Н. А. Захарова	Страховое дело: Учебник для СПО	Саратов: Профобразование, Ай Пи Ар Медиа, 2020
Л1.2	Бабурина Наталья Алексеевна, Мазаева Марина Владимировна, Бабурина Н. А., Мазаева М. В.	Страховое дело. Страховой рынок России: Учебное пособие Для СПО	Москва: Издательство Юрайт, 2020
Л1.3	Скамай Любовь Григорьевна, Скамай Л. Г.	Страховое дело: Учебник и практикум Для СПО	Москва: Издательство Юрайт, 2020

#### 6.1.2. Дополнительная литература

	Авторы, составители	Заглавие	Издательство, год
Л2.1	Мазаева Марина Владимировна, Мазаева М. В.	Страховое дело: Учебное пособие Для СПО	Москва: Издательство Юрайт, 2020
Л2.2	Турчаева Ирина Николаевна, Турчаева И. Н.	Страховое дело в сфере АПК: Учебник и практикум Для СПО	Москва: Юрайт, 2020
Л2.3	Тарасова Юлия Александровна, Тарасова Ю. А.	Страховое дело: Учебник и практикум Для СПО	Москва: Юрайт, 2021
Л2.4	Скамай Любовь Григорьевна, Скамай Л. Г.	Страховое дело: Учебник и практикум Для СПО	Москва: Юрайт, 2021

#### 6.3.1 Перечень программного обеспечения

6.3.1.1	Microsoft DsktpEdu ALNG LicSAPk OLV E
6.3.1.2	Microsoft 0365ProPlusOpenStudents ShrdSvr ALNG SubsVL OLV NL 1Mth Acdmc Stdnt w/Faculty

#### 6.3.2 Перечень информационных справочных систем

## 7. МАТЕРИАЛЬНО-ТЕХНИЧЕСКОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)

7.1	<input type="checkbox"/> посадочные места по количеству обучающихся;
7.2	<input type="checkbox"/> рабочее место преподавателя, комплект учебных пособий;
7.3	<input type="checkbox"/> интерактивная доска;
7.4	<input type="checkbox"/> комплект учебно-методической документации;
7.5	<input type="checkbox"/> сборники задач, тестовых заданий;
7.6	программное обеспечение общего и профессионального назначения:
7.7	<input type="checkbox"/> ОС Windows
7.8	<input type="checkbox"/> MS Office
7.9	<input type="checkbox"/> СУБД Access/ MS SQL/ MySQL
7.10	
7.11	При реализации профессионального модуля проводятся обязательные учебная и производственная практики, которые проводятся концентрированно.

**8. МЕТОДИЧЕСКИЕ УКАЗАНИЯ ДЛЯ ОБУЧАЮЩИХСЯ ПО ОСВОЕНИЮ ДИСЦИПЛИНЫ (МОДУЛЯ)**

Прилагается